グランマーマのお針箱

類　型｜新商品の開発又は生産

フォーマルシーンでも活躍する おしゃれなよだれかけを開発

- 業　　種　ベビー用品スタイ製造販売
- 所 在 地　神戸市東灘区御影1-5-15
- 資 本 金　―
- 創　　業　平成21年
- 売 上 高　1,500万円(平成25年度)
- 従 業 員　3人
- 承　　認　平成26年1月
- 承認テーマ　フォーマル用よだれかけの開発と更なる販路拡大

原点は孫に作ったよだれかけ

グランマーマのお針箱は、手作りよだれかけの専門店。その名の通り、松本久子代表が、孫のためのよだれかけを手作りしたことが事業の原点となっている。

育児中の母親が頭を悩ませる赤ちゃんのよだれ。個人差はあるが、一般に生後3、4カ月ごろから目立ち始め、離乳食開始とともに量が増えて2歳ぐらいまで続く。「スタイ」と呼ばれるよだれかけは、赤ちゃんの成長過程でなくてはならないものだ。

松本代表も4人の子どもを育て、子どものよだれに悩んだ。「赤ちゃんは皮膚が弱いので、よだれが皮膚に付くと赤くただれてしまいますから、よだれかけをまめに換えなければいけません。私の場合、子どものよだれがあまりに多く、バスタオルを首元に置いてしのいだこともありました」と話す。

初孫誕生は平成19年。ある時、赤ちゃんのママである次男の妻が「赤ちゃんによそゆきを着せても、スタイで洋服が隠れてしまう。お出掛け用のおしゃれでかわいいスタイがあってもいいのに」とつぶやくのを聞いて触発された。実用品であるスタイには、まず機能性や扱いやすさが求められ、デザインは二の次とする傾向があった。ギフトの値段調整に使われることが多く、それ自体が注目されることはあまりなかった。

「どこにも売っていないのなら自分で手作りしてみよう」

裁縫を専門的に習ったことも、仕事にしたこともなく完全な自己流だったが、愛する孫のため、手持ちの生地を使って、世界に1つだけのスタイ作りを始めた。「赤ちゃんがかわいくおしゃれに見えるように、そしてもちろんよだれがしっかりキャッチできるものを」と工夫した。「『ママである嫁を驚かせたい。良い反応をもらいたい』という気持ちがあり、製作におのずと力が入りました」と振り返る。そうして完成させたのが、シャツ型のよだれかけに着脱可能なネクタイを付けたおしゃれなよだれかけ。狙い通りに孫も次男の妻も大喜びの第1号完成となった。

家族の協力を得て事業化

その後、身近な人のためによだれかけを手作りしていたが、周囲の勧めもあり、60歳を過ぎてから「お出掛け用よだれかけ専門店」を創業。ずっと専業主婦でビジネス経験はなかったが、家族を集めては意見を聞き、事業の基礎固めに取り組んだ。

試作を繰り返して生み出したスタイは色も形もさまざま。基本のシャツタイプのほか、セーラー襟がかわいいマリ

経営者のことば

グランマーマのお針箱　代表

松本 久子 氏

申請をためらう気持ちもあったのですが、経営指導員の小林さんから「御社のためになります」と背中を押していただき、実際の手続きにおいても非常に助けられました。考えを整理する良い機会となりましたし、承認後は自社の信用力向上につながり、取引商談に有効に働いています。

支援機関から

神戸商工会議所　経営指導員

小林 和弘 氏

平成21年の創業以来、支援させていただいており、同社の神戸らしい優れた商品に魅力を感じていました。申請書作成は試行錯誤を重ね、苦労もありましたが、その甲斐あって、承認された喜びを分かち合うことができました。承認効果もあり、商品に関する引き合いも増え、高い評価を得ています。今後も、商談会参加や企業あっ旋等販路開拓を支援するとともに、"経営に関する身近な相談相手"として継続的にサポートしていきたいと考えています。

ンタイプも人気だ。綿100%、ノンホルマリンの高品質素材を使用した製品は、手にするとすっきり美しいが、実は5層構造。吸水性に優れ、洗濯機でネット洗いできる。スナップが付いており、成長に合わせて調整できるため、3、4カ月から2歳ぐらいまで長く使える。

ブランド名「bib－bab」は、三男の妻が命名。製品情報を詳細に伝えるホームページは長男夫妻が作成した。口コミなどで徐々に評判が高まり、電話やファクス、インターネットを通じて注文がコンスタントに寄せられるようになった。平成25年10月には、御影に工房を併設した実店舗をオープン。豊富に商品をそろえ、訪れた人が実際に手に取って見られる空間をつくったことで、さらなる顧客獲得に成功した。

順調に業績を伸ばす中で松本代表が堅持するのが「手作り」だ。「ロットが大きい工場では細かな対応が難しい。自社で責任を持ち製作したいという思いがあります」と話す。製作は、自身と9人の内職ワーカーが担当。商品を愛してくれている作り手と心を込めて製作している。

フォーマルニーズに応える商品を開発

事業を進めるうちに、使用者の声からフォーマルシーンでも使えるものを欲していることが分かった。「宮参りやお食い初め、結婚式といった場にふさわしいスタイが欲しいとの要望が多く、従来商品を一歩前進させてみようと考えました」

創業時からアドバイスを受けていた神戸商工会議所の小林指導員に相談。小林指導員の勧めで経営革新に取り組むことにした。事業計画書の作成は初めてで、自身の考えを小林指導員に話し、時間をかけて完成させた。平成26年1月に同計画が承認され、年内にフォーマルスタイを発売。取り外し可能なネクタイ・リボンタイと共布のポケットチーフがかわいらしい新商品はたちまち話題に。ギフトショー出展や、粉ミルクのキャンペーンの景品に採用されたことで認知度はさらに上がった。

少子化で子ども1人にかけるお祝いや服飾費は増大。これを追い風に、祖父母世代をターゲットに据えた営業戦略を展開している。商品を大型クルーズ船「飛鳥」の船内ショップで販売しているほか、高級カタログ通販会社との取引も決まっている。

1枚のよだれかけを原点に歩んできた道。「一人一人の赤ちゃんの未来が輝くように、赤ちゃんとママを応援していきたい」という温かな思いが、グランマーマの原動力だ。

新和工業株式会社

類　型｜新商品の開発又は生産

認知症患者の動きを優しく見守るセンサー
念願の自社オリジナル製品を開発

- 業　　種　電気機械器具製造業
- 所 在 地　神戸市中央区多聞通5-3-13
- 資 本 金　1,000万円
- 創　　業　昭和24年
- 売 上 高　3億4,000万円（平成26年4月期）
- 従 業 員　15人
- 承　　認　平成26年1月
- 承認テーマ　在宅介護用「離床思いとどまりセンサー」の売れる製品作りの事業化

無線通信技術生かし事業を広げる

新和工業株式会社は、船舶用航海計器の販売会社として戦後間もない昭和24年に設立された。発足当時から電波による無線通信の技術を持っており、船の位置を知り、進路を決め、遭難時には人命を守る無線通信装置の修理、工事から業容を広げていった。応用製品の一つ、万引き防止機はロングセラーとなっている。

この無線技術を生かし、小さなチップにデータを書き込み、そのデータを読み込むRFIDシステムの用途開発も行っている。その例が市民マラソンのタイム計時システム。走者はゼッケンにマッチ箱大のRFIDタグを貼り付け、ゴール地点や各ポイントにセンサーを埋め込んだマットを敷き、ID番号を受信。それらのデータを本部で集計し、個人のタイムを取得する仕組みだ。

ただ、同社の手掛ける製品はOEMにより提供するものが多く、常時注文があるわけではないため、「安定的に売り上げが計上できる自社製品を製造開発することが長年の経営課題になっていた」と松島正典社長は話す。

商品開発に当たり、将来成長の見込める市場として着目したのが、医療・介護市場。商品開発のアイデアを探し出すため、介護の現場を訪ね生の声を聞くうちに必要性を感じたのが、認知症患者の動きを見守るセンサーだった。

従来の製品はカメラで要介護者の動きを見る機能が多く、常に監視されている、という受け取られ方をされがちで、プライバシー確保の観点からも問題になっていた。そこで、同社の得意な無線通信技術を活用し、在宅介護用離床センサー装置の開発に着手することにした。

商品開発に生かされた外部の視点

新商品の開発に当たっては、神戸商工会議所の村上経営指導員から経営革新計画の活用を勧められ、取り組むことにした。すでに他社でも在宅介護用離床センサーは販売されているため、同社商品ならではの新規性・独自性を検討して、2つの特徴ある機能を持たせることにした。

1つめは、離床を思いとどまってもらう機能。要介護者の動きをセンサーで感知して介護者に知らせるだけでなく、離床を思いとどまってもらう方法があることに気が付いた。要介護者がトイレなどに一人で行こうとして転倒すると、より重症化してしまう。それを防ぐため、家

経営者のことば

新和工業株式会社　代表取締役

松島 正典 氏

当社は電子部品販売という商社機能を持ちながら、電子機器の設計から生産までを担って電子の全分野にわたって製品を提供するメーカーの機能も持ち合わせています。これからは、市場の成長性やニーズを見極めながら、弊社が培ってきた無線技術、センサー技術などを生かし、自社製品の開発に注力していこうと考えています。

支援機関から

神戸商工会議所　経営指導員

村上 武幸 氏

同社の電子・電波開発技術は、ICタグを付けた万引き防止システムやマラソン・駅伝のゼッケンに取り付けられた記録表示用のICチップなど、私たちの生活の身近な所で活躍しています。「電子技術でもっと人々のお手伝いをしたい」という松島社長の思いに共感し商品デザインやPR戦略、作り手の目線から購入者(消費者)側の心理等々アドバイスをさせていただきました。今後、商談会参加や企業斡旋等販路開拓を支援するとともに、〝経営に関する身近な相談相手〟として継続的にサポートさせていただきたいと考えております。

族や親しいスタッフの声を録音した「ベッドから離れないでね」といったメッセージを発信する機能を付加した。高齢者を一方的に抑制するのではなく、自律的に転倒の危険を回避してもらいたいという開発当初の思いがあり、「よく知った人の優しい声でメッセージを発することで思いとどまる気持ちが強くなると考えた」。

もう一つは、検知範囲を調節できる機能。3Dプリンターで作った試作品をモニターに使ってもらうことで改良点を探る中で、一般家庭ではベッドの配置等さまざまであるため、在宅における離床防止センサーは人の動きを検知する範囲を部屋の状態に合わせて変化させることができるようになれば、利用者にとって望ましいものになることに気付いた。そこで、検知範囲を調節できる焦電型赤外線センサーを採用し、そのためのレンズを独自に開発することで、誤報を少なくすることに成功した。

「社内のスタッフだけで考えているとどうしても新しいアイデアが出てきづらいところですが、村上指導員から多くのヒントをもらいました」と松島社長。優しさ、癒やしの雰囲気をより持たせた方が、認知症患者、要介護者にも受け入れてもらいやすいだろうとのアドバイスから、四角張っていた形状を丸みを帯びた形とし、色も淡いピンク色と白のツートンカラーを取り入れた。

また、村上指導員から「取扱説明書がなくても直感的に操作できるくらいのシンプルな構造にしないとユーザーは敬遠してしまう」とのアドバイスを受け、ボタンは電源スイッチと録音ボタンのみとした。そのほか、どこでも置けるように電源は電池式とし、価格設定が重要と考え、1万円以下で今年秋にも発売することを考えている。

計画策定を通し社員の意識改革も

「神戸商工会議所が発行する機関紙でも取り上げていただき、広く認知してもらうことができました。また、村上指導員から補助金の活用のアドバイスももらいました」と松島社長。機関紙掲載によって新規顧客から問い合わせもあった。

経営革新計画に取り組むことによって社員の意識改革にもつながったという。「介護分野という新しい市場で、商品を通じて多くの人に役立つことができるということでやる気の向上につながっている。また、将来を考えて市場が伸びる分野を狙って事業に取り組んでいくという会社の方向性も共有できました」。離床防止センサーをきっかけにさらに自社商品の開発を強化していこうとしている。

日建スチール株式会社

類　型｜新商品の開発又は生産／商品の新たな生産又は販売の方式の導入

職人技をユニット化した新商品
経営革新計画によりその優位性を明確に

- 業　　種　内装工事業
- 所 在 地　尼崎市久々知西町1-4-15
- 資 本 金　2,000万円
- 創　　業　昭和47年
- 売 上 高　18億円（平成26年8月期）
- 従 業 員　21人
- 承　　認　平成25年8月
- 承認テーマ　内装役物ユニットの製造・施工

現場の課題を克服する新工法

昭和47年に建築内装工事業として井上好男社長が創業。大手メーカーの施工代理店や販売特約店として業績を順調に拡大。マンションや病院、学校、商業施設などの壁や天井に関わる工事を幅広く手掛けている。62年には東京にも拠点を設け、全国の内装工事業者の中でも上位クラスの規模に成長している。同社の強みを井上社長は「職人に1級技能士の資格を取ってもらうなど技術力にこだわるとともに、現場に求められるニーズや困りごとを基にさまざまな工法、商品を開発してきたことにある」と語る。

その一つが、平成24年から開発を進めてきた間接照明内装工事のユニット化だ。「90度の角を多用したいわゆる役物（やくもの）と言われる装飾内装は溶接作業なども伴うために熟練した職人にしか施工できず、作業時間が長く、作業工賃も高いのが実情。特に間接照明のための内装工事の職人不足は深刻で、現場での工期短縮の必要性は増す一方」と井上社長。

こうした課題を解決すべく生まれたのが石膏ボードを使った内装役物ユニット「JUPITA」だ。同ユニットは工場で製造して、現場では出来上がったものをビスで取り付けるだけ。熟練工でなくても作業が簡単に行えることが最大の特長だ。その構造を「建物内の間接照明用構造体」として実用新案登録。また、最近ではデザイン性を向上させたR型を試作し特許申請している。

経営革新計画で優位性を明確に

この「JUPITA」の事業化に向けて尼崎商工会議所の経営革新塾に参加、経営革新計画に挑戦することに。同商工会議所の町田経営指導員が井上社長にヒアリングをしながら、計画書作成を丁寧にサポートした。

「すでにJUPITAは出来上がっており、実用新案も取得済みだったので、町田指導員の助言を受け、計画策定ではその優位性を明確にすること、同品質のユニットの量産は可能か、市場規模は十分か、量産により顧客要望に対応できるかなどの実現性を明確にすることを心掛けました」と井上社長は振り返る。

計画策定の中で明確になった優位性は4つ。工期が従来の10日から3～6日に短縮できること。現場施工では加工精度にムラが出やすいが、工場での機械製造のた

経営者のことば

日建スチール株式会社　代表取締役

井上 好男 氏

建設業は非常に浮き沈みの激しい業界で、だからこそ職人も不安定な状態で働かざるを得ません。そのために「JUPITA」を通して仕事、雇用を確保していくことが今の大きな目標です。「JUPITA」の持つ付加価値を生かして、内装工事業全般の発展にお役に立てるように広げていきたいと考えています。

支援機関から

尼崎商工会議所

町田 篤司 氏

本会議所の経営革新塾の受講が支援のきっかけです。畑違いの製造分野への進出で悪戦苦闘されていましたので、何とか後押しできればという思いでした。計画策定に当たっては、製品の優位性を明確にするとともに、品質を維持できるか、量産体制をつくれるのか、市場規模は十分かなどの実現性について、何度も社長と検討しました。現在は量産化の段階。引き続き側面から支援をさせていただければと考えています。

め加工精度が高まること。設置現場での粉塵やごみを大幅に削減でき、環境に配慮した工事を訴求できること。そして、設置現場でのボード切断等の大きな加工がなくなり安全性の向上が期待できること。以上の優位性を訴求し、PRを進めていくことにした。

このように、計画策定と承認のメリットについて、井上社長はまず「JUPITAの優位性を明確にすることができた」と話す。また、JUPITAは工場での生産のため、同社にとって従来事業とは異なる取り組みとなったが、量産化へのスケジュール等、道筋も明確にできた。新しく生産現場を確保するため、東京事務所を移転した。さらに経営革新計画の内容を基に、平成25年度の「中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業補助金」に「JUPITA」の量産化計画が採択され、ボードの最新加工機を導入。「それまでは加工作業の習得に職人が4、5年かかっていたが、機械導入によってパートの人でも簡単にできるようになった」という。

「JUPITA」でアジア市場もにらむ

経営革新計画の承認後、「JUPITA」公式サイトを開設、業界紙に広告を出すとともに、住宅メーカーの展示会に出展。ホテルなどの内装に採用されたほか、大手住宅メーカーからも採用の打診を受けるなど、大きな反響があった。「優位性を明確に伝えることができたので、営業しなくてもどんどん問い合わせが来るほど。やはり、どこも職人の確保に苦労しており、JUPITAが求められていることが分かった」と手応えを語る。また、「従来は価格競争に巻き込まれていたが、JUPITAが加わったことによって企業の価値を評価していただき受注が取りやすくなった」という。5年後の東京オリンピックに向けた需要増も寄与し、平成26年8月決算は増収増益で過去最高益を達成した。「ただ、JUPITA単体ではまだまだ利益は出ていない。もっともっと認知度を上昇させていきたい」

同社では現在、職人不足の中、今年からベトナム人研修生の雇用を始めた。年内には10人ほどにまで増やす予定だ。井上社長の目標は「JUPITA」の事業をベトナムでも展開することだという。「研修生にしっかりと技術を習得して戻ってもらい、工場を建てたい。ベトナムはこれからまだまだ成長していくし、ベトナムからラオスやカンボジアといった周辺の国にも事業を広げていければ」。同社の事業は「JUPITA」をきっかけにますます飛躍を遂げようとしている。

株式会社ライトニックス

類　型｜新製品の開発又は生産

痛みが少ない注射針を開発
経営革新計画承認で量産化へ拍車

- 業　　種　医療機器製造販売業
- 所 在 地　西宮市甲東園2-2-6
- 資 本 金　8,400万円
- 創　　業　平成14年
- 売 上 高　2,039万円（平成26年3月期）
- 従 業 員　5人
- 承　　認　平成23年6月
- 承認テーマ　先進医療機器の開発と生産（血糖値測定用ランセット針）

痛みが少ない注射針を開発

株式会社ライトニックスが平成24年3月に発売した注射針「ピンニックスライト」が、従来の金属製の注射針に代わる採血用針として注目を集めている。

その特長はまず「痛みが少ないこと」だ。秘密は針先の形状にある。断面の幅は0.4㍉、厚さは0.1㍉の四角い形をしており、直径0.35㍉の円の形をした金属製針に比べ接触面が少ない。さらに先端はギザギザになっている。これによって体内に当たる表面積が少なくなり抵抗が減ると同時に、細胞も傷付けにくいので、痛みが少なくなるという原理だ。実はこの形状は蚊の針を模したもの。「蚊に刺されても痛みを感じないことにヒントを得て、ひらめいた」と福田光男社長は話す。

もう一つの特長は、針に使われている素材がデンプン由来の樹脂であることだ。体内に残っても自然に分解される手術用縫合糸の材料を転用した。「従来の金属針は、医療廃棄物として厳重に管理され処理する必要がある。なぜなら廃棄した後に触れた人に刺さり、ウイルス等の二次感染を起こすリスクを抱えているから」。その点、「ピンニックスライト」は、地域によっては家庭ごみとして処理することができ、また、二次使用できない構造のため二次感染の予防にもつながる。

「ピンニックスライト」の開発に当たっては10年がかりで試行錯誤を重ねたという福田社長。特に樹脂という軟らかい素材で、かつ精密な形状の針を作るため、感光性の物質を露光させてパターンを作成するリソグラフィー法と超精密機械加工法を組み合わせた新しい金型設計・製作技術を開発。また、小さな加工が困難とされてきた生体分解性樹脂の加工を可能にする技術も独自で開発した。これらの技術は、経済産業省の戦略的基盤技術高度化支援事業として、平成24年に「ものづくり高度化法」の認定を受けている。また兵庫県が主催する平成24年度「ひょうご No.1 ものづくり大賞」の大賞、「ジャパン・ベンチャー・アワード2015」中小企業庁長官賞にも選ばれている。

量産化にらみ経営革新計画に挑む

福田社長がライトニックスを設立したのは平成14年。もともと医薬品メーカーに30年勤務しており、医療機器メーカーでの勤務経験もある。「医薬品メーカーと医療機器メーカーはお互いにライバルで薬、機器を一体にした発想がなかなか生まれにくい。iPS細胞を体に効率よく入れようと思

経営者のことば

株式会社ライトニックス　代表取締役

福田 光男 氏

材料から全て日本製にこだわっています。まだ従来の注射針と比べ価格がやや高いのですが、今後量産化が進めば、コスト競争力も持てるようになります。日本発の高品質で安全、環境負荷が低く、使いやすい注射針を世界に広げていきたいと考えています。

支援機関から

西宮商工会議所

福島 茂利 氏

商品開発のアイデアはもとより、製造ラインから微細加工、射出成型までの知識（新しい発想）を持ち合わせているのに驚きました。独立されてから10年間、諦めずによく頑張ってこられたと思います。今後、雇用創出も可能ですし、既存の地元企業との連携も十分に可能なので、これを機会に大きく発展し、西宮を代表する企業になってほしいと思います。

えば、体に刺して、樹脂性針に閉じ込めた細胞を体内に置けばよいのでは」という思いから、体に負担の少ない針をと考えたことが、「ピンニックスライト」を生む原型となった。

現在「ピンニックスライト」は、県立病院の一部で血糖測定用に使われているほか、民間の検査会社が血液検査キットの中に採血用針として使うケースも増えている。また、痛みの少ない針を望む糖尿病患者がインシュリン注射用に自身で買っていくケースも多いという。

経営革新に取り組むことになったのは、「国内にとどまらず海外から増えている引き合いに対応するための量産化をにらんでのこと」と福田社長。現在、シンガポールをはじめ東南アジア市場向けに生産要請が相次いでいる。生産量は昨年1年間で150万本だったが、「今年は1年で1,000万本が目標」で、うち海外向けが半数を超える。そのための製造体制の構築を急いでいるところだ。

第三者の評価で信用も向上

ライトニックスはあくまでも自社で工場を持たないファブレス企業。製造を希望するメーカーにライトニックスが開発した機械と原材料を提供し製造委託するかたちで、協力企業に投資判断を委ねながら生産量を増やしていこうとしている。

「経営革新計画をまとめ、これを第三者に評価してもらうことで、どういうコンセプトでどのように海外に売っていくかがより明確になった。また、行政に評価してもらうことで会議でも信用が得られやすくなった」

支援機関である西宮商工会議所には、資金調達や生産を担う協力企業との橋渡しの部分で多大な協力を得ている。「製品の評価や技術の検証を担う県立工業技術センターの支援もありがたい」と謝意を述べる。

今後の目標は、容器部分も含め製品全体に生体分解性材料を使って製造して、全てを使い捨てできるようにし、より環境負荷の少ない製品に仕上げることだ。また、採血用の目的だけでなく、検査機器と一体型にすることでウイルスに感染しているかが刺しただけで分かるようにしたり、樹脂製針は薬を表面に付着させる力を持つので、ワクチン注射としての機能も持たせたりすることも視野に入れている。「当初考えていたように、体内に残すと薬を徐々に放出する針も造りたい」と可能性は大きく広がる。

「1,000万本といっても全体の注射針の使用からすると0.01%。世界にライトニックスの針のメリットを認知させていきたい」と意気込んでいる。

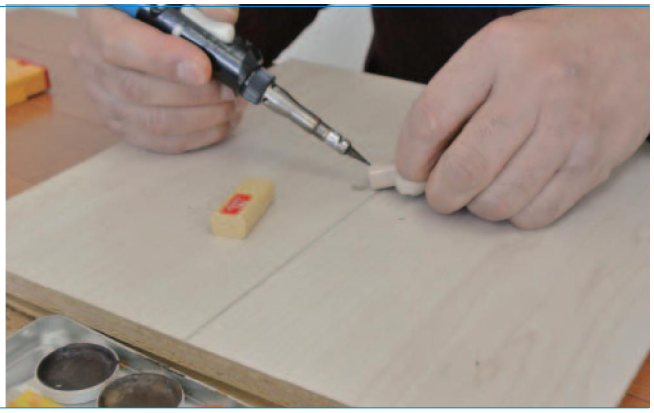
有限会社エノキ工芸

類　型｜役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動

工務店やハウスメーカーの下請けを脱し プロの補修業者として一般向け事業を展開

- 業　　種　建材、家具補修業
- 所 在 地　芦屋市陽光町7-1-122
- 資 本 金　50万円
- 創　　業　平成16年10月
- 売 上 高　7,000万円(平成26年12月期)
- 従 業 員　12人
- 承　　認　平成25年1月
- 承認テーマ　“キズ”で「絆」を育むリペアな暮らし創造

平成25年度 成長期待企業選定



住まいのリペアのエキスパート

新築住宅の美しさをいつまでも保ちたいという思いは誰にでもあるものの、フローリング床の傷や壁の凹みなど、日常生活の中で住まいの傷は少しずつ増えていく。エノキ工芸は、独自の技術を用いて住宅や家具の傷を直す住まいのリペアのエキスパート。ひょうご産業活性化センターから「成長期待企業」に認定されている。

榎光彦社長は元建材メーカーの営業マン。サラリーマン時代から事業意欲が強く、起業のチャンスをうかがっていた。退職後の平成16年10月、傷補修会社で補修のノウハウを学んだ後、独立起業した。

新築住宅においては、買い主への引き渡し前に内部に相当な傷ができてしまうという。傷補修は建築業者の施工の一部とされ、工務店・ハウスメーカーは建物引き渡しの前後や保証サービス期間中に補修作業を行う。同社が行うのはその下請け作業。例えば、フローリング床のえぐれ傷の場合、床材の色に近い特殊なろうを熱で溶かして凹みに流し込み、表面を平らにした後、周囲に合わせて木目を描き、目立たなくする。大理石製の床やキッチンパネルの凹みなども同様に補修できる。

「住まいの傷は住む人にマイナスの感情をもたらします。マイナスの感情を持った人の目の前で補修のプロである我々が作業をして美しく仕上げると、お客様の感情はたちまちプラスに変わります。とてもやりがいのある仕事です」と榎社長。当時、関西では傷の補修業者が少なかったこともあり、創業時から業績は順調。18年2月に法人化した。

脱・下請けを目指し経営革新計画に挑戦

ただ、建築業者からの下請け作業の場合、作業報酬は建物代金に含まれ、建物の買い主に独立した事業者として捉えられないのが難点。売上単価は1日単位で算定されるため、拘束時間中にさまざまな作業を要求され、利益率が低いという問題もあった。一方、補修作業中に同社の誠実な仕事ぶりや高い完成度を買い主に評価され、個人から直接補修を頼まれる例が増えてきた。「日常生活でできた住宅や家具の傷が気になりながらも、技術も情報もなく諦めている人は多いはず。補修ニーズはある」と考え、新たに個人をターゲットにすることにした。

「脱・下請け」を目指すことにした同社は芦屋市商工会に相談。同商工会の指導員から勧められ、経営革新計画に取

経営者のことば

有限会社エノキ工芸　代表取締役

榎 光彦 氏

経営革新計画は、芦屋市商工会の指導員さんの「挑戦してみませんか」の一言がきっかけでした。申請は単独では難しかったと思いますが、多くのアドバイスをいただきました。計画承認後にスムーズに補助金採択が実現できたのも、経営革新計画で事業の骨格をつくれていたからだと思っています。

支援機関から

芦屋市商工会　チーフコーディネーター（経営指導員）

辰巳 博計 氏

経営革新計画取得まで支援していた指導員が異動となり、私が後を受けたのがきっかけです。経営革新計画を土台にしてひょうご・神戸チャレンジマーケット、ひょうごクリエイティブビジネスグランプリ、持続化補助金、ものづくり補助金と伴走型の支援を続けてきました。なかでも、ものづくり補助金は２人で頭をひねって〝リペアスクールを一つの試作品として位置付ける〟という切り口を見いだして見事採択！ これからも社長のチャレンジ精神を支援していきたいと考えています。

り組み始めた。計画には、一般家庭や事業所などから直接補修作業を受注するための方策が盛り込まれた。下請け作業を通じて「今後の補修は当社に」などのPRを行う傍ら、インターネットを通じて明朗で分かりやすい価格基準と補修効果を示すというもので、計画策定により、会社の指針と目標が明確に。指導員の助言が大きな力になった。計画は平成25年１月に承認された。

個人向けのサービス単価は法人向けよりも高く設定したが、それでも建築業者のマージン上乗せがない分、ユーザーにとっては手頃な価格に。ホームページも、法人向けの内容から、傷補修の専門知識を持たない一般消費者に魅力を感じてもらえる分かりやすい内容に作り変えた。事前に補修希望箇所の画像を送ってもらい、現状を事前に把握しておくことで、スムーズなサービス提供につなげている。

一般消費者をターゲットとする営業戦略が徐々に実を結び、毎日一般からの問い合わせや相談が相次ぐようになった。総売上高に占める個人比率は１割となり、利益率もアップした。確かな技術を身に付けたスタッフを関西一円に配置し、迅速丁寧なサービスを提供している。

異業種とのコラボでさらなる可能性

プロの補修業者として、さまざまな補修に対応する一方、最近は一般向けのリペア教室にも力を注いでいる。「マイホームの小さな傷は自分で補修する」という欧米の習慣に倣い、カルチャーセンターのほか、同社の神戸営業所でも開講しており、経験豊富なスタッフが指導に当たっている。フローリングの染み取りや壁のねじ穴埋めなど、プロの技を惜しみなく伝授しているという。

教室のPRと試験運営には、経営革新計画承認後に採択された小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金を活用した。この補助金を申請する際、経営革新計画の申請書を作成した経験が役立つことに。商工会の辰巳指導員が支援をした。

「リペアはまだタウンページにも掲載されていない特殊な業種。日本のリペア文化発展のため、リペア業界全体の底上げのため、これまで培ったノウハウをベースにリペアの仕事を広く一般に伝えていきたい。支援機関から異業種の紹介も受け、建築関係以外からのコラボレーションの提案も受けています。将来的に傷補修を専門に教える学校組織をつくることができたらいいなと思っています」と語り口は熱い。

ヘアーズビューティーL2

類　型｜役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動

自社スタッフを独立できるレベルまで育成し引退するオーナー理美容師とマッチング

- 業　　種　理美容業
- 所 在 地　川西市栄町11-1-9 パルティK2 1F
- 資 本 金　―
- 創　　業　平成9年
- 売 上 高　4,000万円（平成26年12月期）
- 従 業 員　5人
- 承　　認　平成25年8月
- 承認テーマ　マスター制度創設による独立支援ビジネスモデル

課題は優秀な人材の獲得と定着率アップ

現在、理美容業界はオーバーストアによる飽和状態で競争が激化し、近隣の店舗同士で顧客を取り合うという大変厳しい経営環境だ。その一方で理容師・美容師の数は慢性的に不足している。理美容室の売り上げは優秀なスタッフの数で決まってくる。しかし、優秀なスタッフほど独立して自分の店を持つ傾向にあり、またスタイリストとして技術を磨くために店を転々とするケースも多く、業界における離職率は非常に高い。ヘアーズビューティーL2においても同様で、やめていくスタッフが多く、売り上げの減少に苦しんでいた。優秀な人材の獲得と定着率アップは大きな課題であった。

この課題を解決するために、同社の篠原真二代表は川西市商工会に相談。平成24年11月、同商工会の古井指導員の勧めで商工会主催の経営革新セミナー「かわにし商人塾」を受講した。

「セミナーに参加して、課題解決への取り組みや事業計画策定の要点について学ぶことができました。また、他業種の方たちとのつながりを持つことで、当社にとっての、また理美容業界全体の課題を客観的に捉えられるようになりました」

優秀な人材の離職を防ぐためには、職場環境の整備が必要と感じた篠原代表は、まず、就業規則や服務規程、賃金体系などを整備した。「古井指導員から労務関係の専門家を紹介してもらい、就業規則などの作り方のアドバイスをもらいました。それまでは全部自分一人で解決しなければならないと思っていましたが、難しいことは専門の人に頼ればいいと分かり気が楽になりました」と篠原代表。古井指導員との二人三脚はその後も続き、25年6月からは経営革新計画の策定に着手した。

スタッフ定着のための独自のビジネスモデル

経営革新計画のテーマは「マスター制度創設による独立支援ビジネスモデル」。独立を目指すスタッフのために、独立できるレベルまで育成する研修制度「マスター制度」を創設。スタッフの実力によって「店長」「エリアマネージャー」「マスター」の3段階の評価基準を設けた。理美容業界には、独立するため技術は磨いてきたものの、経営者として必要なことは学んでこなかったために経営不振を招くオーナー理美容師は少なくない。そこで、同社のマスター

経営者のことば

ヘアーズビューティーL2　代表

篠原 真二 氏

川西能勢口駅前という恵まれた立地で、平成９年に理容業から出発。26年にユニセックスの理美容室をオープンしました。エステメニューを導入するなど進化し続けています。今後は弊社のビジネスモデルに賛同してくれる人を多く見つけて、理美容業界の活性化につなげていきたいと考えています。

支援機関から

川西市商工会　チーフコーディネーター（経営指導員）

古井 伸英 氏

平成24年10月に新事業展開のご相談を受けたことをきっかけに、労働環境整備・経営革新への取り組みについて支援をさせていただきました。篠原代表の経営にかける真摯な思いに応えるため、支援の方向性を誤らないよう最大限の注意を払いました。経営革新計画承認の前に、就業規則の作成や賃金体系の見直し等足元を固められたことが良かったのではないかと思っています。今後は計画をより深く進めていく上で広報支援・補助金申請支援等でフォローできればと考えています。

制度では、スタイリストとしての技術の向上を図るとともに、経営者としてのノウハウを教える。

次の段階は、「マスター」となったスタッフへの働く場の提供だ。ここで、理美容業界におけるオーナーの高齢化と後継者不在のために廃業を考えている人が多く存在することに着目。廃業を考えているオーナー理美容師と同社で働く「マスター」資格者を結ぶマッチングビジネスを構築することとした。

マッチングすることで、スタッフ（マスター）にとっては、独立に当たっての店舗探しが不要になり、資金面での不安の解消や顧客の確保ができる。一方、引退するオーナー理美容師は、所有物件や店舗設備の活用、顧客の引き継ぎができるほか、新オーナーから家賃収入が得られる。双方に精神的・経済的な安定という大きなメリットがあるという構造だ。結果、同社にも、ロイヤルティーやロジスティクス（本部発注による商品の供給）による収入が見込める。

指導員の親身なアドバイスが力に

上記マッチング事業を始めて１年余り。マスター制度をアピールして求人をしたところ、新規に理容師・美容師の獲得ができた。現在は本店以外に理容室を１店舗運営し、同社の「マスター」であるスタッフが店長を務めている。ホームページにはマッチングの例を掲載して広報活動に努め、問い合わせのあったオーナー理美容師とは積極的に接触を図っている。

「古井指導員が本当に親身になってアドバイスをしてくれました。相談できる人、助けてくれる人がいることは心強かった」と篠原社長は振り返る。

現在、オーナー理美容師の平均年齢は60歳を超えており、廃業を検討している店舗は全国各地、特に地方に多く存在している。「理美容業界全体の活性化のために、県外にも当社のマッチングビジネスを広く展開していきたい」と篠原社長。今後もスタッフの育成に努め、「独立して自分の店を持ちたい」という優秀な理美容師が多く集まる会社にしていきたいと考えている。

株式会社井澤商店

類　型｜商品の新たな生産又は販売の方式の導入

機械導入で指導に専念できる体制を構築し肥料と共に施肥技術を農家に提供

- 業　　種　他に分類されないその他の小売業
- 所 在 地　加古郡稲美町印南829
- 資 本 金　1,000万円
- 創　　業　明治27年
- 売 上 高　1億7,000万円（平成25年12月期）
- 従 業 員　4人
- 承　　認　平成26年3月
- 承認テーマ　コンテスト入賞レベルの良食味米栽培の技術指導、名付けて「良食味米栽培コンサルティング」サービスによる肥料、農薬の販売強化

「施肥技術マイスター」の肩書きを持つ代表者

株式会社井澤商店は日本で初めて人造肥料の生産に成功した多木化学（加古川市）の第1号特約店という歴史を持つ、明治27年創業の老舗の肥料卸会社。だが同店の仕事は単なる肥料販売にとどまらない。井澤潤次朗社長のもう一つの肩書きは「施肥技術マイスター」。よりおいしいお米をより多く収獲できるよう農家への技術指導も併せて行っている。

「できるだけ手間を掛けないで済む肥料が市場で喜ばれているが、それでは残念ながら良い米作りはできない。目指したい米をイメージしながら、稲の生長のタイミングに合わせ手間を掛けていくのが指導の基本」と井澤社長。肥料のことになると喜々として話が止まらない。

大学卒業後、親戚の酒店でしばらく働いた後、父親が営む井澤商店に入社。3年間ほど、多木化学が主催する勉強会に参加したが、知識がなかなか身に付かなかった。そこで、多木化学の技師を訪ね、土づくりから収穫までの施肥で疑問に思っていたことを全てぶつけた。出穂時を基準に施肥のタイミングを図ることが重要だと知って、農家を訪ね、穂の状態を見る方法を教わった。さらに5反ある自分の田んぼを実験台にし、どのような肥料をどのくらいの量、どのタイミングで入れるかを比較し、生育具合や味を検証した。

農家への施肥技術の提供に力を入れ始めた折、取引先のある農家から「一度食味コンテストに自分の作った米を出品してみたい」と相談を受けた。以来、二人三脚での挑戦が始まった。初年度はあえなく予選落ち。奮起して翌年は山形のコンテストに出品。そこでコンテスト上位入賞者から情報を収集した井澤社長は「今年は僕の設計どおりに施肥してください」と農家を説き伏せ、その次の年から2年連続で決勝進出を果たした。このことが新聞で紹介され、生産意欲の高い農家からの問い合わせも増え、新規開拓につながった。

技術指導事業に絞り込み計画策定

「技術指導した農家が生産したおいしい米をネットで直販する」。そんな新しい事業アイデアを温めていた井澤社長が稲美町商工会主催の経営革新計画の勉強会に参加したのは平成26年秋のことだ。経営革新計画の承認を取れば、低利融資が受けやすいことを知り、相談業

経営者のことば

株式会社井澤商店　代表取締役

井澤 潤次朗 氏

お米の生産は本当に難しく、奥が深いです。お客様の田んぼの状態や稲の状態により、ご提案する肥料は異なりますが、後半での肥料で味や形、香りが決まります。稲の状態を見極め、最適な肥料をご提案し、うま味、香り、粘り、甘味が最高の状態で収穫できるよう農家さんと共に取り組んでいます。

支援機関から

稲美町商工会　チーフコーディネーター（経営指導員）

松田 健一 氏

2年前に経営者の思いを聞いたのが、取り組みのきっかけです。熱い想いに応えたいと一緒に勉強させていただいたというのが実感です。まずは計画通りに兵庫県の承認をもらい、次のステップを目指してハンズオン体制を見直し側面支援を継続していきたいです。今後も経営者の「想い」を「かたち」にする支援を心掛けていきたいと考えています。

務を充実させるためには設備投資が不可欠と思っていたので、思い切って挑戦することにした。

事業計画をまとめる中で勉強会の講師の専門家と松田経営指導員から「もっとテーマを絞って、やるべきことを明確にしたほうがよい」とアドバイスを受けた。井澤社長には農家、米への「思い」がたくさんありすぎて、つい計画にさまざまな取り組みを詰め込みすぎていたからだ。それまでは「思い」に従って優先順位を定めないままに闇雲に行動していたが、経営革新計画に取り組むことで、優先順位を付け、論理的に考えられるようになる効果があったという。

指摘通り技術指導事業に絞り込んでみると、目標、目的、解決手段、費用、売り上げの推移について深く考えることができた。技術指導では、土づくり、元肥（ごえ）、調整肥、穂肥、実肥の5つの段階で手間を掛け、生産用途に合わせた施肥の設計プログラムを組むことにした。「特に、穂肥、実肥で米の味は決まる。そのノウハウをしっかりと指導したい」という事業目的が明確になった。

承認後、県の地域産業振興資金を活用し、ライスセンター業務の効率化のための大型色彩選別機、自動計量包装機、オートパレタイザーなどの最新設備を導入。売り上げ、利益の向上につなげるとともに、技術指導に専念できる体制を構築した。

次の事業機会に向けて

計画策定を通して、支援機関や専門家とのネットワークづくりができたのもメリットだという。松田指導員には申請書作成の支援だけでなく、スケジュール管理やモチベーションのコントロールまで気を配ってもらったが、計画実行やその他の事業に当たっても、さまざまな相談に乗ってもらっているという。

「松田指導員はこちらがどんな事業をしたいのかを明確にして相談すれば、補助金や融資などの支援メニューをどう活用し、どう申請できるか考えてくれる。今では何かあると指導員に相談し、助けてもらっている。今後は農商工連携事業にもチャレンジしてみたい」と感謝を述べる。

「作ったお米を売るのではなく、売れる米を作るのが私のモットー。そのために技術指導をしていきたい。勉強したいという農家は着実に増えている」。しっかり手応えを感じながら、次の事業機会を模索している。

有限会社冨田

類　型｜役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動

完全個室の客室と日本庭園を強みに三田牛と四季の風景が楽しめる店をオープン

- 業　　種　精肉小売業、飲食業
- 所 在 地　三木市吉川町有安310
- 資 本 金　1,000万円
- 創　　業　大正10年
- 売 上 高　8,000万円（平成26年2月期）
- 従 業 員　15人
- 承　　認　平成25年1月
- 承認テーマ　完全個室の客室、四季の移ろいの庭園、ブランド牛「三田牛」専門の肉料理で、感性豊かなお客様に本物の味と極上の時間と空間を提供する飲食店の運営

創業90年超の老舗精肉店

自然豊かな三木市吉川町。県道沿いに店を構える「冨田精肉本店」は、大正10年創業の老舗精肉店だ。看板商品は、高級ブランド牛として名高い「三田牛」。古くから独自に取引関係を構築してきたといい、「当店ほどの品ぞろえをしている店は市内全域を見渡してもなかなか見当たらない」と冨田孝昭社長は胸を張る。

販売する三田牛は、肥育3年以内の出産経験のないメス牛のみ。軟らかく、適度に脂肪があって、脂のおいしさを堪能できる。品質の良さに比して、価格は良心的。「きちんとした三田牛を食べたい」という舌の肥えた消費者の人気を集めている。コロッケやミンチカツにも三田牛をはじめ贅沢な材料をふんだんに使い、ワンランク上の総菜として販売している。

店の斜め向かいに同社直営のレストランがある。冨田耕平専務が店長を務める「三田牛ダイニング佳豊（けいほう）」だ。同社が初めて直営飲食店をオープンしたのは今から20年以上前のことだった。地元吉川町は、ゴルフ場が数多く立地し、「ゴルフ銀座」という異名を取る土地柄。阪神間からもゴルフ客が大勢訪れる。「当初のターゲットはゴルフ客。接待などで使ってもらおうと、個室のみの落ち着いた空間を用意し、三田牛の網焼きやすき焼きを楽しめる店として営業を始めました」と冨田専務。ところが、景気の悪化でゴルフ客が減少、さらにはBSE問題やO157問題が起き、その後の風評被害などで消費者の牛肉離れが進み、苦境に。自社での営業を断念し、しばらく外部に店舗を貸し出していた。

自社の客観分析を経て再出発

平成23年7月、同じ場所で直営飲食店を再オープンすることに。再オープンを前に国の事業によるアドバイザーの支援を受け、自社の客観分析を行っていたため、事業は比較的順調にスタートしたという。さらなる発展を期して、吉川町商工会主催の「吉川経営塾」に参加。その時、講師から「セミナー参加者から経営革新計画の承認者を出そう。経営革新計画は補助金採択の第一歩だ」と発破を掛けられた。「補助金を活用したいとの思いはあったので、経営革新計画に取り組むことにしました」と話す。

計画策定に当たり、あらためて事業を見つめ直してみると、良い品をリーズナブルな価格で上質な接客サービスとともに提供しているものの、自社の強みがフルに生かせて

経営者のことば

有限会社冨田　専務取締役

冨田 耕平 氏

事業計画書を作成したこともなく不安はありましたが、経営革新計画に挑戦して本当によかったと思います。視野が広がり、先々の話がしやすくなりました。銀行との話も少しはうまくなった気がします。申請段階での指導員さんの手厚い支援に感謝しています。

支援機関から

吉川町商工会　チーフコーディネーター（経営指導員）

小林 賢一 氏

飲食部門の再スタートを専門家と共にお手伝いさせていただきました。私自身初の経営革新計画支援で、承認まで1年近くかかってしまいましたが、考える時間の長さが幸いしたのか、平成25年には「地域力活用市場獲得等支援事業新商品・新サービス開発支援事業」、26年には「小規模事業者持続化補助金」に採択され、商品開発支援を行いました。今後もイノベーションのお手伝いをしていきたいと考えています。

いるとは言い切れなかった。

同商工会の小林指導員と時間をかけて話し合う中で着目した資産が「完全個室の客室と庭園」。全6室の個室と日本庭園は、バブル期に設計された贅沢な仕様で、特に凝った造りの庭園は、有馬温泉の宿泊施設の庭園などで実績のある地元造園業者が手掛けた。しかし、段々と手入れが行き届かなくなってしまい、再オープンの際も庭園は手付かずのままだった。

「落ち着いた雰囲気の個室全てから庭園が眺められるのは当店ならではの強み。庭園を再整備し、料理やサービスと併せてトータルで顧客に楽しんでもらえるようにすれば独自性を打ち出せると考えました」

経営革新計画に「四季折々の庭園を眺めながら三田牛を味わえる店としての再出発」を盛り込み、25年1月に承認を得ることができた。

地元産の食材を味わえる地産地消の店に

庭園再整備は業者のほか、自身の手でも地道に進めており、「ようやく目に見える形でよみがってきた」と話す。より上質なサービスの実現に向けて、スタッフの接遇研修にも力を注ぐ。エントランスホールや各個室に絶やさない季節の花々も、「極上の空間をつくりたい」という演出の一環だ。

また、かつて経営塾の講師から聞いた「経営革新計画は補助金採択の第一歩」のアドバイス通り、経営革新計画の承認後は補助金を積極的に活用。平成26年6月には、小規模事業者持続化補助金を受け、地元産酒米・山田錦の塩こうじを使ったローストビーフを開発。「塩こうじ効果で肉は軟らか。米の風味が残って日本酒によく合う逸品」とのことで、来店客向けの土産物としての店頭販売やインターネット通販などを検討している。

近頃は客層も変化。かつては利用客の大多数を男性客が占めていたが、女性やファミリー客が増え、それに合わせた新メニュー開発も必要になってきた。商工会青年部の中心メンバーとして活動する冨田専務には、地元の観光振興にも貢献したいとの思いもある。吉川町は農業が盛んだが、地元産の食材を加工して食べさせる施設があまりないという。「自慢の肉に、米や野菜などの地元産食材を組み合わせ、地産地消を実践し、まちににぎわいをもたらしたいです」と夢は膨らむ。